

20.Thompson A.A., Strickland A.J. Strategic management: Concepts and Cases, 3<sup>rd</sup> edition. Plano, Tex: Business Publication, 1984. – 460 p.

*Получено 20.04.2007*

УДК 330.101

С.П.ДАНИЛЬЧЕНКО, І.А.ОСТРОВСЬКИЙ, кандидати екон. наук,  
О.А.ШЕКШУЄВ

*Харківська національна академія міського господарства*

### **ПРО ДЕЯКІ ПОЛІТЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ БУДІВЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ**

Аналізуються політекономічні особливості конкурентоспроможності будівельної галузі.

Актуальність теми даної роботи пов'язана з необхідністю використання макроекономічних показників конкурентоспроможності країни на мікрорівні, зокрема, в будівельному комплексі. Глобалізація економічного життя суттєво вплинула на традиційні оцінки показників економічного розвитку. Проста динаміка ВВП вже не концентрує сукупності змін, що відбулися. Система агрегованих індексів сталого розвитку, зокрема індекс конкурентоспроможності, відображає підсумки соціально-економічних процесів у різних країнах і одночасно сприяє переоцінці застарілих поглядів на перспективи реформування окремих галузей, включаючи будівельну.

Проблеми конкурентоспроможності як на макро-, так і на мікрорівнях досить повно розглянуті у роботах М.Портера, В.Гейця, М.Згуровського, Ю.Полунєєва [1-4] та інших вчених. Загальні й галузеві проблеми конкурентних засад розвитку будівництва знайшли відображення в монографії В.І.Торкатюка, І.А.Дмитрука і Г.В.Стадника [5].

Але залишаються дискусійними питання щодо співвідношення економічних і неекономічних складових зазначеної проблеми, узгодженості розвитку підгалузей, впливу фактору часу та ін. Тому загальний політекономічний підхід, на нашу думку, є актуальним інструментом аналізу особливостей реформування різних галузей, включаючи будівельну.

Індекс «конкурентоспроможність країни» – це підсумок того, як ефективно, порівняно з іншими державами, вона виробляє, розподіляє і продає товари й послуги, наскільки розумно вона використовує свої експортні переваги для неухильного підвищення власного економічного потенціалу тощо. Цей показник складається з трьох індикаторів:

індикатора технологічного розвитку країни, індикатора громадянських інститутів і індикатора макроекономічного середовища. Вже більше 20 років у межах Давоського Всесвітнього економічного форуму існує дослідницький проект, в якому дуже докладно, на підставі 47 наборів даних, виводиться інтегральний індекс конкурентоспроможності. За підсумками 2005 р. наша країна займає 84 місце з 117 держав-учасниць [4].

Треба зазначити, що головними показниками, визначаючими конкурентні позиції будь-якої держави, є відкритість економіки, якість державної економічної політики, якість управління, ефективність фінансової системи, достатній рівень інтелектуального капіталу та якості життя. Тому підвищення конкурентоспроможності слід розуміти не як самоціль, а як засіб вирішення гострих соціально-економічних проблем. Однією з найбільш проблемних залишається ситуація з нормальним відтворенням основних факторів виробництва.

Глобальну стратегію руху, своєрідне орієнтування в морі господарських явищ національної економіки визначає держава. Але слід підкреслити відому істину: міра участі держави в управлінні економікою залежить від конкретної економічної ситуації в країні, зовнішньо-економічних і зовнішньополітичних умов тощо. Адже реалізують цю стратегію безпосередні суб'єкти економічного життя, які беруть участь у конкурентній боротьбі на внутрішньому і зовнішньому ринках. Наявність конкуренції всередині країни є необхідною умовою збереження конкурентних переваг на світовому рівні. При пошуку ніші на світовому ринку необхідно розуміти, що поряд із попиту, що склався на даний момент, необхідно шукати новий товар, орієнтований на перспективу. Визначення зазначеної перспективи на ранній стадії, а також насичення ринку дуже важливі, оскільки також забезпечують конкурентну перевагу на світовому ринку порівняно з іншими країнами. Необхідно чітко уявляти, що високотехнологічний продукт створюється головним чином не для експорту, а задля підвищення ефективності національної економіки. Треба також мати на увазі, що конкурентоспроможність – це не який-небудь статичний показник, що віддзеркалює назавжди стабільну ситуацію.

Гостра конкурентна боротьба на внутрішньому ринку підштовхує підприємства виходити на світову арену, де безумовно відіграє свою позитивну роль значний досвід, отриманий всередині країни. Щоб домогтися міжнародного успіху, підприємства повинні перетворити лідерство на внутрішньому ринку в лідерство на міжнародній арені. Країни мають успіх у тих галузях, де вітчизняні підприємства конкурують глобально при державному заохоченні або під тиском обставин.

Не викликає сумніву, що конкурентоспроможність підприємств будівельної сфери є необхідною передумовою підвищення конкурентоспроможності держави у цілому. Конкурентоспроможність підприємств будівельного комплексу має свою специфіку, яка полягає, насамперед, у здатності отримувати замовлення. Тому для оцінки конкурентоспроможності виробленої продукції треба спиратися на критерії, які пропонує замовник. Необхідно визначити перелік параметрів, суттєвих з точки зору покупців будівельних робіт.

Щоб товар являв інтерес для потенційного покупця, він повинен мати певні техніко-експлуатаційні та економічні параметри. Умовою придбання товару є відповідність цих параметрів головним характеристикам потреби покупця, яка не задоволена. У процесі купівлі споживач обирає товар, установлює певні його ознаки, характеризує перевагу даного товару у порівнянні з аналогічними товарами конкурентів.

Специфіка будівельної продукції як інвестиційного товару складається з нерухомості, закріпленості, капітало- і матеріалоемності, тривалості створення і експлуатації та інших моментів. Вона визначає характер взаємовідносин учасників інвестиційного процесу, особливості обігу будівельної продукції як товару. У підсумку нерозривності фаз виробництва і реалізації товар інвестиційного комплексу, як правило, не виходить на ринок у пошуках покупця, а створюється на замовлення конкретної особи відповідно з проектом, що обраний заздалегідь і в конкретно обговореному місці. Сукупність якісних і вартісних характеристик будівельної продукції сприяє створенню її переваги над продукцією конкурентів при задоволенні певної потреби замовника і дозволяє кількісно оцінити її конкурентоспроможність.

Під конкурентоспроможністю підприємства необхідно розуміти сукупність властивостей і характеристик його бізнес-процесів, які дозволяють забезпечити ефективність функціонування підприємства на ринках товарів, капіталів і робочої сили при будь-яких змінах внутрішнього і зовнішнього середовища. Одночасно треба відрізнити внутрішню і зовнішню конкурентоспроможність.

Зовнішня конкурентоспроможність будівельного підприємства оцінюється при прийнятті рішень про доцільність і ефективність співробітництва з ним різних економічних суб'єктів.

Внутрішня конкурентоспроможність повинна бути об'єктом моніторингу менеджерів підприємства і поділяється на стратегічну та тактичну. Стратегічна конкурентоспроможність підприємства передбачає наявність конкурентних переваг на далеку перспективу розвитку, відпрацьованих управлінських методів реагування на зміни внутрішнього і зовнішнього середовища. Тактична конкурентоспромож-

ність відображує ступінь відповідності характеристик підприємства і його основних бізнес-процесів вимогам конкретного замовника. Наприклад, за інших рівних умов визначальною для замовника може стати система оплати. Завданням виконавця робіт є передбачення нюансів поведінки контрагента і оперативне реагування на поточні зміни.

При оцінюванні конкурентоспроможності особливу роль відіграє врахування фактору часу. По-перше, це сезонність робіт, тобто суттєва залежність будівельного виробництва від природно-кліматичних умов. По-друге, йдеться про своєчасну появу на ринку і завоювання ринкової ніші. Тому постійний моніторинг і прогнозування – обов'язкові атрибути успішного підприємства. По-третє, необхідне вивчення поведінки конкурентів і своєрідна гра на випередження. По-четверте, важливе значення має оперативне врахування діяльності державних і міжнародних організацій. Наприклад, імовірне проведення в Україні фінальної частини футбольного Чемпіонату Європи-2012 вже створює конкурсні умови для потенційних учасників великої будівельної програми із зведення чотирьох суперсучасних стадіонів, трьох тренувальних баз, дванадцяти 4-5-зіркових готелів та ін. [6].

Таким чином, спираючись на загальний політекономічний підхід, можливо більш комплексно подивитися на проблеми будівельної галузі.

- 1.Портер М. Стратегія конкуренції: Пер. з англ. – К.: Основи,1998. – 390 с.
- 2.Перехідна економіка / За ред. В.Гейця. – К.: Вища школа, 2003. – 591 с.
- 3.Згуровский М. Украина в глобальных измерениях устойчивого развития // Зеркало недели. – 2006. – №19 (598). – С.14.
- 4.Полунеев Ю. Обнищание политика как фактор неконкурентоспособности страны // Зеркало недели. – 2005. – №39 (567). – С.8.
- 5.Торкатюк В.И., Дмитрук И.А., Стадник Г.В. Оптимизация управления процессом деятельности строительного предприятия. – Харьков: ХНАМГ, 2004. – 552 с.
- 6.Жирош Т. Стадионная лихорадка // Инвестгазета. – 2006. – №37 (563). – С.10.

*Отримано 03.04.2007*

УДК 330.322.4

Н.Б.ПЕТРОВА

*Харківська національна академія міського господарства*

## **ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ПРОГНОЗІВ РОЗВИТКУ БУДІВНИЦТВА В СУЧАСНОМУ МЕГАПОЛІСІ З ЕНЕРГЕТИЧНОЮ СТРАТЕГІЄЮ УКРАЇНИ**

Аналізується проект Енергетичної стратегії України до 2030 року, розкривається взаємозв'язок між стратегією та прогнозуванням розвитку будівництва в сучасному мегаполісі.

У сучасних умовах дефіциту енергоносіїв при стратегічному пла-